

Formation Stratégie Commerciale en rénovation performante.

**Boostez vos connaissances en rénovation performante
et atteignez vos objectifs commerciaux.**



★ ORGANISATION DE LA FORMATION

3 jours
21 heures

HORAIRES
9H00-18H00



DATE & LIEU
Selon calendrier /
format présentiel

EFFECTIF
De 4 à 12 participants



TARIF
1050€ net de tva
par personne*

*hors cofinancements mobilisables
selon profil et zone géographique

Personnes en situation
de handicap, nous pouvons étudier
avec vous les solutions d'adaptation
de la formation.

Contact référent handicap :
Marine Tournaire
m.tournaire@renovation-doremi.com



formation@renovation-doremi.com



Dorémi SAS Solidaire
Bâtiment ineed
1 rue Marc Seguin
26300 Alixan - ROVALTAIR

NDA 84 26 02536 26 DREET ARA
SIREN 823 549 522 - NAF 85.59
renovation-doremi.com



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation se déroule en alternant démonstrations et échanges de pratiques et d'expertise, mettant l'accent sur le développement d'une stratégie commerciale alignée sur la rénovation performante et la transition écologique.



OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Définir la rénovation performante et ses enjeux dans un contexte de transition énergétique.
- Analyser le secteur de la rénovation performante et organiser la promotion de ces bénéfices auprès des artisans RGE et des ménages.
- Construire et négocier des solutions en rénovation performante.



PUBLIC & PRÉREQUIS

- Encadrant des ATC.
- 6 mois d'expérience terrain.



CERTIFICATION DE LA FORMATION

Remise d'une attestation de compétence.



QUALITÉS DES INTERVENANTS

Les intervenants sont des **formateurs accompagnateurs experts** formés à la méthodologie Dorémi. Architectes, ingénieurs-conseils, techniciens en bureau d'études ou encore artisans intervenants sur des chantiers de rénovation performante. Ces intervenants ont été sélectionnés sur critères pédagogiques et sur la base de leur expérience. Ils ont une **expertise technique et d'accompagnement des changements de pratiques.**

Formation Stratégie Commerciale en **en rénovation performante**

Boostez vos connaissances en rénovation performante
et atteignez vos objectifs commerciaux.



Programme

Jour 1 (7H00)

MATIN

- Inclusion.
- La rénovation performante : synthèses par les participants.
- Votre positionnement actuel sur la rénovation.
- Appréhender la structuration du marché de la rénovation : Législation, aides structurantes, réno/neuf, État du parc de logement, type de travaux en rénovation performante, matériaux.

APRÈS-MIDI

- Maîtriser les aides financières et ses acteurs (MAR, mission) Identifier vos axes de développement (SWOT).
- Identifier des partenaires de son territoire, MAR et France RENOV'.
- Explorer votre offre de PRODUITS en rénovation.
- Clôture.

Jour 2 (7H00)

MATIN

- Explorer l'offre de rénovation : les Pros (clients ,partenaires, critères pour un réseau, identifier les RGE de votre secteur, ...).
- Étude et Analyse de concurrents aux négoces sur le marché de la réno énergétique.

APRÈS-MIDI

- Qui sont les clients particuliers de la réno performante ? Qui sont vos clients ?
- Maîtriser le Parcours Clients en rénovation d'ampleur (Étapes et Acteurs) pour un suivi commercial.
- Risques et opportunités, sécurisation des parcours Axes de développement (SWOT).
- Clôture.

Jour 2 (7H00)

MATIN

- Inclusion
- Décrire l'offre de rénovation énergétique (Business Model Caneva).
- Génération du flux : Prospection/Communication.
- Découverte client : vital pour ouvrir les opportunités Tour de table comment ça se passe ? Partage du processus. Échange sur chaque étape.

APRÈS-MIDI

- Découverte client : vital pour ouvrir les opportunités Mise en situation/débrief Réflexion : Mes équipes et la découverte en réno énergétique.
- Orienter le particulier ? Arbre décisionnel.
- Process commercial, plan d'actions.
- Co-développement : le groupe au service des besoins individuels.
- Satisfaction/Évaluation de la formation.
- Clôture de la formation.



formation@renovation-doremi.com



Dorémi SAS Solidaire
Bâtiment ineed
1 rue Marc Seguin
26300 Alixan - ROVALTAIN

NDA 84 26 02536 26 DREET ARA
SIREN 823 549 522 - NAF 85.59